

**Проблеми при идентифициране, признаване и оценяване на
разграничимите активи, поетите пасиви и неконтролиращо
участие при бизнес комбинация**

Диян Ганчев

**Problems in Identifying, Recognizing and Measuring the Identifiable
Assets Acquired, Liabilities Assumed, and any Non-controlling Interest
in a Business Combination**

Diyan Ganchev

Abstract

This study focuses on issues related to the initial recognition and measurement of identifiable assets acquired, liabilities assumed and any non-controlling interest in a business combination. The object of consideration is the existing regulations in International Accounting Standards. Attention is paid to problems in identifying intangible assets as a sensitive area of financial reporting.

Keywords: business combinations, fair value, intangible assets, identification of intangible assets

JEL Code: M410

Въведение

Бизнес комбинация е сделка или друго събитие, при което придобиващият получава контрол върху един или повече бизнеси. Насоките за приложение към Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 3 Бизнес комбинации може да доведат до множество сделки, които се считат за бизнеси, включително много проекти в етап на начално развитие или в процес на лицензиране, които биха предоставили на придобиващия права за вложения и процеси. Това означава, че в практиката съществуват договорености, които макар на пръв поглед изглежда да предават само активи, включват и други елементи, които за счетоводни цели могат да означават, че отговарят на определението за бизнес. Такъв би могъл да бъде случаят с придобиване на интелектуална собственост или други активи. Бизнес комбинациите са израз на все по-засилващите се процеси на глобализация и в основата им са заложени най-различни бизнес цели като бърз достъп до нови пазари, минимизиране на производствените разходи, географска диверсификация и други. Такива транзакции носят значителни ползи за придобиващото дружество, но свързаното с тях счетоводно отчитане е сложно.

Целта на настоящата статия е да се посочат основните проблеми при признаване и оценяване на придобитите разграничими активи, поети пасиви и неконтролиращо участие в бизнес комбинация и да се предоставят насоки за постигане на вярното отчитане и представяне в консолидирания финансов отчет на придобиващия.

1. Нормативно регламентиране в МСФО

За да бъде установено дали дадено предприятие е придобило бизнес е полезно да се разгледа определението за бизнес, предоставено в ръководството за бизнес комбинации:

„Бизнесът е интегриран набор от дейности и активи, които могат да се извършват и управляват с цел осигуряване на възвращаемост под формата на дивиденди, по-ниски разходи или други икономически ползи пряко за инвеститорите или други собственици, членове или участници... Стопанската дейност се състои от входящи материали и процеси, прилагани към тези входящи материали, които имат способността да създават продукция.

Макар че обикновено стопанските дейности имат продукция, продукцията не е задължителна, за да отговаря интегрираният набор на условията за стопанска дейност... Стопанската дейност обаче не е задължително да включва всички входящи материали или процеси, които продавачът е използвал за извършването на тази дейност, ако пазарните участници са в състояние да придобият стопанската дейност и да продължат да произвеждат продукцията, например чрез интегриране на стопанската дейност със свои собствени входящи материали и процеси“¹.

Това определение е важно, защото помага да се подчертае защо често е трудно да се прецени дали придобиването на дадено предприятие, актив, група активи или лицензи за интелектуална собственост представлява бизнес. По-конкретно, бизнесът се нуждае само от входящи материали и процеси, а не от продукция. Основният проблем е да се определи дали придобиването на дадено предприятие, актив, група активи или права върху интелектуална собственост трябва да се отчете като придобиване на активи или като бизнес комбинация. Следва да се има предвид, че не е необходимо да бъдат придобити всички входящи материали или процеси, които контрагентът използва за опериране на конкретния бизнес, за да може все още придобиването да се счита за бизнес комбинация, доколкото липсващите елементи могат да бъдат заменени от участниците на пазара, например чрез интегриране на бизнеса със собствени входящи материали и процеси. Също така понякога би било полезно да се идентифицират всички елементи на бизнеса, които не са били придобити, за да се прецени дали тези елементи могат лесно да бъдат заменени или възпроизведени от участниците на пазара. В тази връзка колкото по-лесно е да се получат липсващите елементи в сравнително кратък период от време толкова по-вероятно е придобитите активи или група активи да представляват бизнес.

В счетоводната теория се води продължителен дебат относно отчитането на бизнес комбинациите и определянето дали е по-информативно и съдържателно да се представят финансовите отчети на множество предприятия заедно като едно стопанско предприятие². С цел правилното разграничаване, признаване и оценяване по справедлива стойност на придобитите активи и пасиви в бизнес комбинация е необходимо придобиващият да извърши задълбочен анализ. Взаимодействието на МСФО 3 с МСФО 10 Консолидирани финансови отчети и МСФО 13 Справедлива стойност прави природата на тези транзакции едновременно сложна и развиваща се област на финансовата отчетност през последните две десетилетия. В подкрепа на това твърдение, след продължителни дебати през 2004 г. Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС) публикува МСФО 3, който е резултат от първа фаза на съвместен проект със Съвета по финансово-счетоводни стандарти (СФСС) на САЩ, и напълно заменя Международен счетоводен стандарт (МСС) 22 Бизнес комбинации. За разлика от МСС 22, който регламентираше два вида бизнес комбинации в зависимост от това дали може да се идентифицира придобиващото предприятие или не: придобиване и обединяване на участия, за които се прилагат различни методи на отчитане – метод на покупката и метод сливане на дялове³, МСФО 3 регламентира налагане на един метод на отчитане за всички бизнес комбинации – метод на придобиване. Втората фаза на съвместния проект завърши през 2008 г. с публикуването на съществено преработен МСФО 3, с който се регламентира как да се прилага методът на придобиване. Основните промени в стандарта са представени в табличен вид, както следва:

¹ МСФО 3 Бизнес комбинации, Пар. Б7, Б8

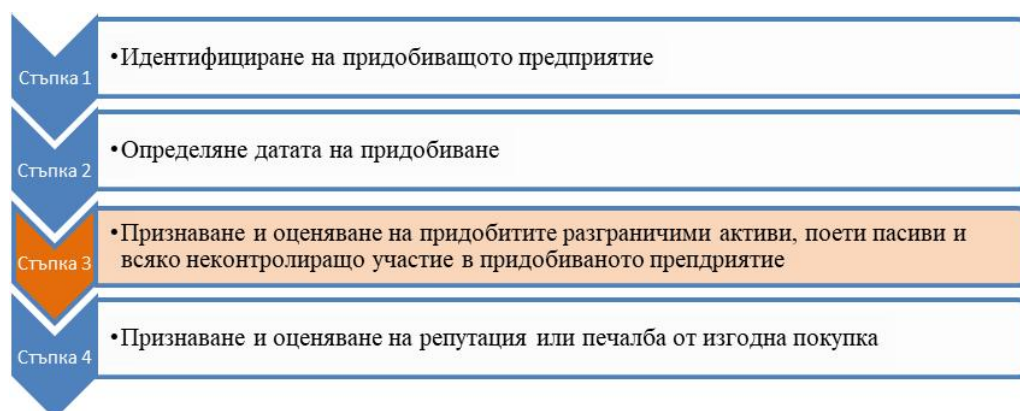
² Mackenzie, В. и др., Международни стандарти за счетоводство и финансова отчетност: Коментари и приложения, Прев. от английски Стоилова И. и др., Под общ. ред. на Н. Христева и др., София: Wiley&Данимекс, 2014, с. 323.

³ Филипова, Ф., С. Стефанов и Р. Петрова, Хармонизация на счетоводството (МСС/МСФО), Варна: ИК „ГеаПринт“, 2014, с. 246-247.

Таблица 1. Основните промени в МСФО 3 в сила за годишни периоди, започващи на или след 01 юли 2009 г.

Цена на придобиване	Преките разходи по придобиването и ефектите от поетапни придобивания се отчитат в печалбата или загубата
Условно възнаграждение	Подлежи на първоначално признаване, а последващи корекции в задължението се отчитат в печалбата или загубата или в собствения капитал
Частични придобивания	Придобиващият следва да избира база за оценка на неконтролиращото участие за всяка бизнес комбинация
Придобиване на етапи	Предшните участия се преоценяват по справедлива стойност
Сделки с неконтролиращо участие	Признават се в собствения капитал – няма репутация или печалба/загуба

Счетоводното отчитане на всички бизнес комбинации, с изключение на тези които остават извън обхвата на МСФО 3 (формирание на съвместно предприятие, придобиване на актив или група активи, които не конструират бизнес и комбинация на предприятия под общ контрол), изисква задълбочено познаване на метода на придобиването.



Фигура 1. Четири-стъпков модел за счетоводно отчитане на бизнес комбинациите базиран на метода на придобиването⁴

Без да се подценява сложността и предизвикателните моменти, които могат да бъдат срещнати на всяка стъпка от прилагането на метода на придобиването, в настоящата статия ще бъде обърнато внимание на Стъпка 3, при която към датата на придобиването придобиващият следва да идентифицира, класифицира и признае, отделно от репутацията, всички придобити разграничими активи, поети пасиви и неконтролиращото участие в придобиваното предприятие. Разграничимите активи и поетите пасиви трябва да бъдат оценени по техните справедливи стойности към датата на придобиването (освен ако не попадат в изключенията за оценяване по реда на МСФО 3) ако отговарят на следните условия за признаване⁵:

- да удовлетворяват определенията за активи и пасиви в Общата (Концептуалната) рамка на МСФО;
- да са част от това, което придобиващият и предишните собственици на придобития са разменили в сделката за бизнес комбинацията може да бъдат признати активи и пасиви, които преди не са били признати от придобивания.

⁴ МСФО 3 Бизнес комбинации, Пар. 5

⁵ МСФО 3 Бизнес комбинации, Пар. 11 и 12

Общият принцип е, че придобитите разграничими активи и поети пасиви в бизнес комбинация трябва да отговарят на определенията за активите и пасивите в Концептуалната рамка за финансово отчитане на СМСС. Това означава, че разходите, които придобиващият очаква, но не е задължен да поеме в бъдеще, не могат и не трябва да бъдат взети предвид към датата на придобиване. Така например, плановете за реорганизация на дейността на придобивания не са пасиви към датата на придобиване. Тези разходи обичайно ще бъдат признати от придобиващия в неговите финансови отчети след придобиването в съответствие с изискванията на други МСФО. Задълженията за реструктуриране или за излизане от дейността могат да бъдат признати само ако отговарят на определението за пасив към датата на придобиване. Първото условие за признаване не се позовава на надеждността на измерването или вероятността за входящ или изходящ поток от икономически ползи. Това е така, защото СМСС ги счита за ненужни. Надеждността на измерването е част от общите критерии за признаване в Рамката, които включват понятието "вероятност" да се отнася до степента на несигурност, че бъдещите икономически ползи, свързани с актив или пасив, ще се вляят към или от предприятието. По този начин разграничимите активи и пасиви се признават независимо от степента на вероятност, че ще има входящ или изходящ поток от икономически ползи. Въпреки това, при признаването на условно задължение МСФО 3 изисква справедливата стойност да бъде надеждно оценена. Второто условие изисква придобитите разграничими активи и поети пасиви да бъдат част от сделката за придобивания, а не резултат от отделни сделки. Придобиващият също така следва да вземе предвид всички договорни, икономически и други важни условия, за да определи предназначението на разграничимите активи и пасиви и да ги класифицира според изискванията на другите МСФО. Това означава, че към датата на придобиване могат да бъдат признати някои активи и пасиви, които преди това не са били признати във финансовите отчети.

2. Проблеми при измерване на справедливата стойност

Проблем представлява оценяването по справедлива стойност на разграничимите активи и пасиви, придобити в бизнес комбинация. До 2011 г. стандартите предоставяха само ограничени насоки за измерване на справедливата стойност и в някои случаи указанията бяха противоречиви, което на практика е довело до появата на различни техники за оценка. Значението на справедливата стойност също се е променило през годините и настоящото му използване в счетоводното стандарти е съвсем скорошно развитие. В теорията и практиката са известни няколко различни подходи към текущата стойност (стойността, по която страните по сделката са се договорили, амортизираната историческа цена⁶, стойността в употреба⁷ и други), но съвременната концепция за справедливата стойност се основава на това, което понякога се описва като хипотетична транзакция за „излизане“ – обмяната на актив или уреждането на пасив към определена дата. Справедливата стойност е сумата, която ще бъде платена или получена в тази хипотетична транзакция. От тук следва, че справедливата стойност е приблизителна оценка, а не абсолютна или окончателна сума. В много случаи обаче пазарните цени не са налични, което прави понятието "пазарна цена" по-сложно, отколкото изглежда. С цел да бъдат отстранени тези противоречия през м. Май 2011 г. СМСС издаде МСФО 13, който се прилага за годишни периоди, започващи на или след 1

⁶Williamson, O., The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, The Free Press: New York, 1985.

⁷Barth, M. and Landsman, W., Fundamental Issues Related to Using Fair Value Accounting for Financial Reporting, Accounting Horizons, vol 9, no 4 (December 1995), pp97-107.

януари 2013 г. Стандартът определя справедливата стойност, предоставя насоки, основаващи се на принципи за това как тя се измерва в съответствие с МСФО и изискванията за оповестяване на тези стойности. Следователно МСФО 13 не се опитва да премахне преценката, която е свързана с оценката на справедливата стойност, но предоставя рамка, която има за цел да намали несъответствията и да увеличи съпоставимостта в оценките по справедлива стойност, използвани при финансовото отчитане. Това поражда въпроса до каква степен следва да се използват пазарни цени - или прогнозни пазарни цени? За да бъде даден отговор следва да се разгледат други стандарти, тъй като МСФО 13 не разглежда кои активи или пасиви да се оценяват по справедлива стойност нито кога тези измервания трябва да бъдат извършени. Въпреки това, с някои ограничени изключения, стандартът се прилага за всички оценка по справедлива стойност и следва да се вземе предвид "йерархията на справедливата стойност"⁸, тъй като чрез нея счетоводните стандарти отразяват значимостта на различните видове входящи данни, използвани при измерването по справедлива стойност.

От икономическа гледна точка стойността на дадено предприятие се определя като дисконтирана настояща стойност на очакваните бъдещи парични потоци⁹. В теорията и практиката са познати множество модели и техники за оценка, които могат да бъдат групирани в три подхода за измерване на справедливата стойност. Изборът на подходящ подход, техника или комбинация от техники зависи както от характера на въпросния обект на оценяване, така и от наличността и надеждността на информацията, необходима за прилагане на техниката. Трите широки подхода са обобщени по-долу:

Пазарен подход	Приходен подход	Разходен подход
Метод за сравняване на продажбите на сходни активи	Метод на спестените авторски и лицензионни възнаграждения	Метод на разходите за възпроизвеждане
Метод на пазарните кратни	Метод на сравнение на разликите в дохода	Метод на разходите за замяна
	Метод на допълнителната печалба, отчитана в рамките на повече от един период	
	Метод на дисконтираните парични потоци	
Честота на използване		
Ограничено	Обширно	Рядко

Фигура 3. Подходи за оценяване по справедлива стойност

МСФО 3 позволява някои активи и пасиви да се оценяват по стойност, различна от справедливата при първоначалното им признаване. В тези случаи придобиващият прилага изискванията за оценяване на други стандарти и не е необходимо да се разкрива информация за тези счетоводни оценки. Независимо от това, изискванията за оповестяване по МСФО 13 ще се прилагат за всяко оценяване по справедлива стойност след първоначалното признаване, например оценката по справедлива стойност на задължението за условно възнаграждение, класифицирано като финансов пасив. В следващата таблица са обобщени изискванията за първоначалното оценяване на разграничимите активи и пасиви към датата на придобиването:

⁸ Съществува йерархия на справедливата стойност в МСФО 13 Оценяване по справедлива стойност, еквивалентна на йерархията, установена съгласно МСФО 7 Финансово инструменти: Оповестяване. Най-висок приоритет се дава на входящите данни от ниво 1, а тези на ниво 3 получават най-нисък приоритет.

⁹ ICAEW Financial Reporting Faculty, Business models in accounting: The Theory of The Firm and Financial Reporting. Information for better Markets Initiative, London: ICAEW, 2010, p. 30.

Таблица 2. Първоначална оценка на разграничимите активи и пасиви към датата на придобиване

Актив/Пасив	Справедлива стойност към датата на придобиването
Земи и сгради	Пазарни цени или цени на пазарни аналози
Машини и оборудване	Амортизирана заместителна стойност, амортизирана възстановителна стойност или цени на пазарни аналози
Нематериални активи	Пазарни цени или, ако не могат да се определят такива, сумата, която, би била платена в справедлива сделка при наличната информация
Суровини	Текуща възстановителна (доставна) стойност
Готова продукция	Продажна цена, намалена с разходите за продажбата и очакван (инкорпориран) % за печалбата от придобиващия
Незавършено производство	Продажна цена, намалена с разходите за завършване, разходите за продажбата и очакван (инкорпориран) % за печалбата от придобиващия
Вземания	Сегашна стойност на вземанията, в която са отразени очакваните кредитни загуби
Финансови инструменти	Пазарни цени или цени на аналози, доходи за сравними инструменти, съотношение „цена/доход“
Нетни активи/пасиви за доходи на наети лица	Сегашна стойност на задължението по планове за дефинирани доходи, намалено със справедливата стойност на активите по плановете (МСС 19)
Отсрочени данъчни активи и пасиви	Определят се от гледна точка на комбинираното предприятие като се вземат под внимание корекциите по справедлива стойност (МСС 12)
Дългосрочен дълг, задължения, начисления, обременителни договори	Сегашна стойност на дължимите суми, дисконтирани с текущи лихвени проценти
Условни задължения	Сумите, които трета страна би начислила, за да поеме условните задължения. Тази сума следва да отразява всички очаквания относно възможните парични потоци, а не един най-вероятен или очакван минимален или максимален паричен поток

Особено внимание трябва да се обърне на някои активи и пасиви – нематериални активи, условни задължения и неконтролиращо участие, които следва да бъдат признати в консолидирания отчет за финансовото състояние, без те да са били признати в отчета за финансовото състояние на придобитото дружество.

3. Насоки при идентифициране и признаване

Днешната икономика се ръководи главно от създаването на нематериални активи¹⁰, които представляват ключов фактор за развитието и успеха на организациите, които се конкурират в икономически и технологичен контекст¹¹. От управленска гледна точка нематериалните активи представляват стратегически активи, които дават конкурентни предимства на предприятията¹², а от икономическа гледна точка те са основният двигател при създаването на стойност и растеж¹³. Счетоводното отчитане на нематериалните активи е обект на критика поради различни причини и е сред най-спорните и обсъждани въпроси през последните три десетилетия. Малко вероятно е този дебат да бъде прекратен, тъй като практиките за счетоводна отчетност по справедливата стойност са подкрепени едновременно от СМСС и СФСС. Отчитането на нематериалните активи е особено проблемна област в счетоводната теория и практика, защото много от тях не са признати във финансовите отчети на придобиваното дружество в бизнес комбинация. Сложно е да се определи дали тези

¹⁰ Lev, B., Intangibles: Management, Measurement, and Reporting, Washington: Brookings Institution, 2001.

¹¹ Córcoles, Y., Towards The Convergence of Accounting Treatment for Intangible Assets, Intangible Capital, 6 (2), 2010, p. 185-201.

¹² Cohen, J., Intangible Assets Valuation and Economic Benefit, New Jersey: John Wiley & Sons, 2005, p. 236.

¹³ Moore, L. and L. Craig, Intellectual Capital in Enterprise Success: Strategy Revisited, New Jersey: John Wiley & Sons, 2008, p. 94.

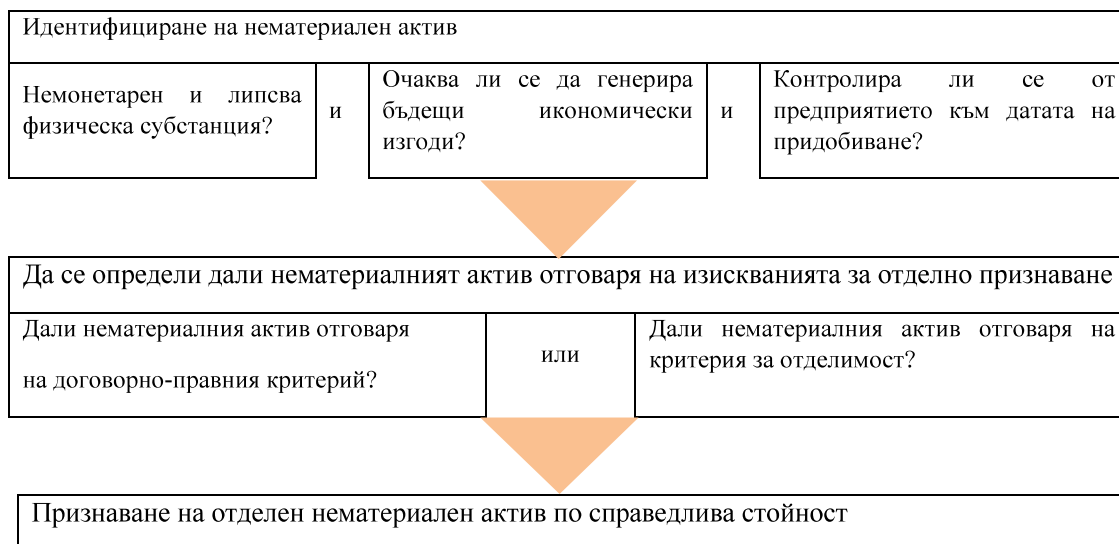
активи се отличават от репутацията, а отговорът на този критичен въпрос стана още по-важен вследствие на това, че репутацията не се амортизира. Това означава, че придобиващият следва да идентифицира и оцени отделно от репутацията нематериални активи като права, взаимоотношения с клиенти и други, които имат ограничен полезен живот и които исторически са били включени в репутацията. Определянето на справедлива стойност на тези активи обаче обикновено включва техника за оценяване, тъй като рядко се предлагат котираны цени. Когато не се признае нематериален ресурс като нематериален актив, той се включва в репутация. Поради това някои дружества може да имат мотив да признаят по-малко нематериални активи и по-висока репутация, защото повечето нематериални активи трябва да бъдат амортизирани, докато за последващата оценка на репутацията е възприет подход за обезценка. Освен това високата стойност на репутацията може да създаде впечатление, че придобиващият е надплатил за придобивания бизнес. Счетоводното отчитане на нематериалните активи в бизнес комбинация е чувствителна област на финансовото отчитане и се определя нуждата от разработване на насоки за идентифицирането и първоначалното им оценяване, които да са в полза на придобиващите предприятия за висококачествено и последователно прилагане на МСФО.

Придобиващият трябва да прецени дали въпросният нематериален актив е “подлежащ на идентифициране”, защото само разграничимите активи следва да бъдат признати и отчетени отделно от репутацията. Установимостта следва да бъде самодоказана, тъй като придобиващият няма да стигне до етап оценяване, без да е идентифицирал нещо, което да бъде оценено. МСС 38 Нематериални активи посочва ясни критерии за установимост, според които нематериалният актив може да бъде разграничен, ако:

- той е отделим, и може да се прехвърли самостоятелно (или заедно със свързан с него актив или пасив), т.е. да се продаде, отдаде като лиценз или наем, или
- възниква от договорно или законово право, независимо дали тези права са прехвърляеми или отделими от предприятието или от други права или задължения.

По този начин нематериалните активи, които произтичат от договорни или законови права са сравнително лесни за откриване, тъй като съществуват доказателства за съществуването им. Този критерий обаче няма да бъде спазен за договори или законови права, които са в етап на развитие и не се прилага към договори или законови права, които са в очакване или по друг начин зависят от датата на придобиване. Ако договорно-правният критерий не е спазен то нематериалният актив трябва да бъде отделим. В общи линии активът се счита за отделим, ако може да бъде продаден или по друг начин прехвърлен, без да се продаде предприятието в неговата цялост. Това обаче не означава придобиващият действително да възнамерява на прехвърли въпросния нематериален актив, въпреки че подобно намерение, разбира се, би доказало в по-голяма степен неговата отделимост. Следната фигура обобщава процеса на определяне дали даден актив отговаря на специфичните критерии за признаване като нематериален актив, с изключение на репутацията (Фиг. 4).

Идентифицирането на нематериални активи може да бъде сложен и предизвикателен процес. Стратегиите за откриването им варират в зависимост от фактите и обстоятелствата на бизнес комбинацията и обикновено изискват пълен преглед на сделката. Важно е да се разбере в детайли дейността на придобивания, от какви нематериални ресурси зависи и как те могат да се превърнат в идентифицируеми нематериални активи. Трябва да е възможно да се обясни придобитият бизнес по отношение на ресурсите, които той използва за генериране на печалби и как те се отразяват в активите и пасивите на придобивания. Полезни източници на информация за откриване на нематериални активи в контекста на бизнес комбинация са например:



Фигура 4. Процес за определяне дали даден нематериален актив отговаря на специфичните изисквания за признаването му отделно от репутацията

Таблица 3. Източници на информация и индикатори за идентифициране на разграничими нематериални активи, придобито при бизнес комбинация

Източник на информация	Възможни индикатори
Финансови отчети и други вътрешни отчети на придобивания	<ul style="list-style-type: none"> някои нематериални активи ще бъдат признати в отчета за финансовото състояние на придобивания. Друга информация от финансовите отчети също може да е показателна за съществуването им, например: <ul style="list-style-type: none"> значителните разходи за реклама могат да бъдат показател за относителното значение на търговските марки и свързаните с тях нематериални активи; значителните разходи за научноизследователска и развойна дейност могат да бъдат показател за съществуването на основни нематериални активи, свързани с технологиите; значителните разходи, свързани с грижата за клиентите, могат да сочат към нематериални активи, свързани с отношенията с клиентите.
Договор за покупка и придружаващите го документи	<ul style="list-style-type: none"> може да включва препратки към определени търговски марки, патенти или други нематериални активи, които са установени по договорни или законни права; може да включва споразумения за неконкуриране.
Доклади за надлежна проверка	<ul style="list-style-type: none"> може да включва информация, която подпомага разбирането на придобития бизнес, ресурсите и начина на генериране на приходи.
Материали от уебсайта, прессъобщения и връзки с инвеститорите	<ul style="list-style-type: none"> сайтът може да съдържа дискусии за уникалните характеристики на бизнеса, които могат да се превърнат в потенциален нематериален актив; съобщенията в пресата и съобщенията от връзки с инвеститорите както на придобивания, така и на придобиващия могат да включват дискусии за потенциални нематериални активи.
Индустриална практика	<ul style="list-style-type: none"> резултатите от подобни бизнес комбинации могат да осигурят индикатори за видовете нематериални активи, които обикновено се признават в такива ситуации.

За да се осигури правилното прилагане на МСФО 3 следва да се направи пълен преглед на нематериалните ресурси на придобивания бизнес, но не е необходимо всеки

разграничим нематериален актив да бъде оценен и признат самостоятелно. Така например някои активи ще бъдат групирани с други въз основа на специфичните изисквания на МСФО 3 и МСС 38, подобни активи също могат да бъдат групирани с цел по-практично отчитане, а други идентифицируеми нематериални активи могат да се определят за несъществени. МСФО 3 дава примери за редица потенциални нематериални активи, които често отговарят на критериите за признаване при бизнес комбинация. Посоченият по-долу списък следва да се вземе предвид при анализа на нематериалните ресурси, но следва да се има предвид, че нематериалните активи, които трябва да бъдат идентифицирани, варират във всеки отделен случай и в голяма степен зависят от отрасъла на придобивания бизнес и обстоятелствата на бизнес комбинацията.

Таблица 4. Примери за нематериални активи, придобити при бизнес комбинация¹⁴

Нематериални активи, свързани с пазар и пазарна ниша	<ul style="list-style-type: none"> • Търговски марки, търговски наименования, марки за услуги, колективни марки или марки за сертифициране; • Търговски облик (уникален цвят, форма или дизайн на опаковката); • Име и лого на вестници и списания; • Имена на интернет домейн сървъри; • Споразумения за неконкуриране.
Нематериални активи, свързани с клиенти	<ul style="list-style-type: none"> • Клиентски списъци; • Регистър с неприключени поръчки; • Договори с клиенти и свързаните с тях клиентски взаимоотношения; • Клиентски взаимоотношения без договор.
Нематериални активи, базирани на продукти в сферата на изкуството	<ul style="list-style-type: none"> • Книги, списания, вестници и други литературни произведения; • Музикални произведения, опера, балет, текстове на песни; • Картини и фотографии; • Филмови продукции, музикални видеоклипове и телевизионни програми.
Нематериални активи, базирани на договори	<ul style="list-style-type: none"> • Споразумения за лицензиране и авторски възнаграждения; • Договори за реклама, строителство, управление, услуги или доставки; • Договори за лизинг (независимо дали придобиваното предприятие е лизингополучател или лизингодател); • Право на строеж; • Договори за франчайзинг; • Права за експлоатация и излъчване; • Договори за обслужване като договори за обслужване на ипотека; • Трудови договори; • Права на ползване, като например сондаж, води, въздух, сеч на дървета и пътни служби.
Нематериални активи, базирани на технология	<ul style="list-style-type: none"> • Патенти; • Компютърни софтуери; • Непатентована технология; • Търговски тайни за процеси, формули или рецепти.

Редица нематериални преимущества, като предишно призната репутация, организирана работна сила, висок пазарен дял, висок кредитен рейтинг и пр., няма да бъдат признати отделно от репутацията. Въпреки това някои от тях може да се наложи да бъдат оценени с цел определяне на стойностите на други активи, които трябва да бъдат признати в отчета за финансовото състояние.

Придобиващото предприятие трябва да признае условен пасив, поет при бизнес комбинация, ако той е настоящо задължение, произтичащо от минали събития, и неговата справедлива стойност може да бъде надеждно определена. Този начин на третиране е изключение от МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи, защото ако дадено условно задължение е възникнало поради наличието на настоящо задължение, което обаче не е било признато от придобивания, тъй като изходящият поток от икономически ползи не е

¹⁴ МСФО 3 Бизнес комбинации, Пар. 16 - 40

бил вероятен, то МСФО 3 изисква това настоящо задължение да бъде признато в консолидирания финансов отчет на датата на придобиване дотолкова, ако неговата справедлива стойност може да се оцени надеждно. Често в практиката условните задължения се бъркат с възнагражденията под условие. Условните възнаграждения представляват задължение на придобиващия да предостави допълнителни парични средства или друго възнаграждение на придобитото предприятие, ако настъпят определени бъдещи събития или се постигнат определени условия (класифицира се като финансов пасив или инструмент на собствения капитал). То може да бъде свързано и с връщане на предоставено вече възнаграждение, ако дадени условия не бъдат изпълнени (класифицира се като финансов актив). Възнаграждението под условие винаги се включва в цената на придобиване независимо дали условието ще бъде изпълнено или не. Условните възнаграждения трябва да се преглеждат и преценяват към края на всеки последващ отчетен период и следва да бъде отписано единствено когато се уреди, продаде или по друг начин се загуби правото или задължението върху него. В повечето случаи се очаква последващата оценка, както на актива, така и на пасива да се отчита в печалбата или загубата, въпреки че МСФО 3 не регламентира това изрично.

Неконтролиращо участие възниква при придобиване на по-малко от 100 % от правата на глас на придобиваното предприятие. Това са съществуващи участия в собствеността, които дават право на притежателите им на пропорционален дял от нетните активи на предприятието в случай на ликвидация. След промените в МСФО 3, публикувани през 2008 г., се дава възможност делът на репутацията на неконтролиращото участие също да бъде признат в консолидирания финансов отчет на придобиващия. Неконтролиращото участие се оценява по справедлива стойност или по пропорционалния му дял в разграничимите нетни активи на придобития. Опцията за изборът на метод за оценка се позволява за всяка отделна сделка и има значение за определяне на размера на признатата репутация. Тази избор засяга единствено първоначалната оценка на неконтролиращото участие, тъй като опцията за справедлива стойност не се прилага за последващи промени в стойността му. Това означава, че увеличената сума, отнасяща се за репутацията в резултат на избора за оценка на неконтролиращото участие, е постоянна разлика в отчета за финансовото състояние. Когато предприятието е избрало да оцени неконтролиращото участие по пропорционалния му дял от нетните активи на придобивания е необходимо тестът за обезценка на репутацията, разпределена само за придобиващия, да бъде направена брутно с цел да се включи репутацията, полагаща се на неконтролиращото участие. Тази коригирана брутна сума се сравнява с възстановимата стойностна обектите генериращи парични потоци, към който принадлежи репутацията, за да се определи дали е необходима обезценка и какъв е размерът ѝ. Когато предприятието е избрало да оцени неконтролиращото участие по справедливата му стойност могат да възникват проблеми при измерването ѝ. Очаква се този избор да бъде правен основно при наличие на информация за пазарната цена на акциите, но МСФО 3 дава възможност да се използват и други методи, без изрично да посочва какви, при липса на активен пазар за акциите или дяловете на придобивания.

Заклучение

Въз основа на всичко изложено до тук, следва да се има предвид, че чрез настоящата статия не могат да бъдат разгледани и изследвани в дълбочина всички съществуващи в практиката проблеми при идентифициране, признаване и оценяване на придобитите разграничими активи, поети пасиви и неконтролиращо участие при бизнес комбинация. С тази статия се постави акцентът само на една малка част от проблемите, посочват се различните изисквания от страна на МСФО 3, които следва да се вземат под внимание при идентифициране, признаване и оценяване на разграничимите активи, като например проблемите относно определянето на правилните източници на информация и определянето

на индикаторите за идентифициране на разграничимите нематериални активи, придобити при бизнес комбинация, проблемите относно прилагането на различните подходи за определяне на справедливата стойност на разграничимите активи и пасиви и др. Всеки от така посечените проблеми, ще бъде обект на по-нататъшни бъдещи научни изследвания и проучвания.

Използвана литература

1. МСФО 3 Бизнес комбинации
2. МСФО 13 Справедлива стойност
3. МСФО 38 Нематериални активи
4. Филипова, Ф., С. Стефанов и Р. Петрова, Хармонизация на счетоводството (МСС/МСФО), Варна: ИК „Геа Принт“, 2014
5. Barth, M. and Landsman, W., Fundamental Issues Related to Using Fair Value Accounting for Financial Reporting, Accounting Horizons, vol 9, no 4 (December 1995)
6. Cohen, J., Intangible Assets Valuation and Economic Benefit, New Jersey: John Wiley&Sons, 2005
7. Córcoles, Y., Towards The Convergence of Accounting Treatment for Intangible Assets, Intangible Capital, 6 (2), 2010
8. ICAEW Financial Reporting Faculty, Business models in accounting: The Theory of The Firm and Financial Reporting. Information for better Markets Initiative, London: ICAEW, 2010
9. Lev, B., Intangibles: Management, Measurement, and Reporting, Washington: Brookings Institution, 2001
10. Mackenzie, В. и др., Международни стандарти за счетоводство и финансова отчетност: Коментари и приложения, Прев. от английски Стоилова И. и др., Под общ. ред. на Н. Христова и др., София: Wiley&Данимекс, 2014
11. Moore, L. and L. Craig, Intellectual Capital in Enterprise Success: Strategy Revisited, New Jersey: John Wiley&Sons, 2008
12. Williamson, O., The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, The Free Press: New York, 1985

За контакти

Диян Ганчев, докторант
Икономически университет – Варна
dganchev@ue-varna.com